

Holalani

(Peel Off Mask Charcoal)

Annisaa Kusuma Rani Fasha

Email : Annisaarani13@gmail.com



Ringkasan Eksekutif

Holalani adalah sebuah perencanaan usaha di bidang perawatan wajah yaitu Peel Off Mask Charcoal. Masker komedo berkualitas kini banyak dicari wanita, Peel Off Mask ini adalah solusi terbaik untuk mengangkat komedo yang muncul di wajah. Arang atau Charcoal dikenal mampu menyerap kotoran hingga 100 sampai 200 kali dari beratnya. Sementara dengan melalui proses aktivasi, arang aktif diklaim mampu menyerap massa kotoran hingga ribuan kali beratnya sendiri, sehingga activated charcoal diklaim sebagai bahan alami yang sangat baik untuk membantu membersihkan kulit wajah. Berdasarkan analisis kelayakan usaha Masker Charcoal ini layak untuk dijalankan.

Executive Summary

Holalani is a business planning in the field of facial care is Peel Off Mask Charcoal. Quality blackhead mask is now much sought after women, Peel Off Mask is the best solution to lift blackheads that appear on the face. Charcoal or Charcoal is known to absorb dirt up to 100 to 200 times its weight. Meanwhile, through the activation process, activated charcoal is claimed to be able to absorb the mass of dirt up to thousands of times its own weight, so activated charcoal is claimed as an excellent natural ingredients to help cleanse the face skin. Based on the business feasibility analysis Charcoal Mask is feasible to run.

1. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Berdirinya Usaha

Dalam dunia kesehatan dan kecantikan, ada satu pendatang baru yang dikabarkan sangat ampuh untuk membersihkan tubuh dari berbagai racun dan zat-zat berbahaya. Pendatang baru tersebut adalah arang aktif

alias *activated charcoal*. Namun, arang yang dimaksud di sini bukanlah arang yang digunakan untuk membuat bara api, melainkan karbon atau zat arang yang dihasilkan dari bahan-bahan alami. Biasanya arang aktif ini tersedia dalam bentuk pil atau bubuk. *activated charcoal* bukan terbuat dari arang batu bara yang biasa digunakan dalam proses pembakaran. *Activated charcoal* adalah karbon yang dihasilkan dari tempurung kelapa sawit tua, bambu, atau serbuk kayu, dan telah melalui proses pengaktifan guna meningkatkan daya serapnya.

Arang aktif yang terkandung dalam produk akan bertindak sebagai magnet yang menarik bakteri, polusi, debu, dan partikel asing lainnya keluar dari dalam kulit. Ketika kotoran dan minyak di pori-pori tertarik oleh karbon, zat asing ini menempel di lapisan masker dan kemudian ikut terangkat saat Anda mengelupasnya. *Charcoal mask* diklaim sangat baik untuk wajah berjerawat dan komedo karena dapat membantu mengurangi kelebihan minyak. *Charcoal mask* dapat membantu membuka pori-pori dan menyerap polusi lingkungan, minyak, serta kotoran dari kulit. Dengan resep dari penulis Charcoal Mask biasa akan dirubah menjadi Peel Off Mask Charcoal, yaitu masker yang dipakai pada kulit wajah kemudian dikelupas kembali setelah kering.

1.2 Visi dan Misi

1.2.1 Visi

Berperan penting dalam dunia kecantikan khususnya produk perawatan wajah yang terbuat dari bahan alami yang aman untuk digunakan.

1.2.2 Misi

Menjual masker yang terbuat dari bahan alami yang berkualitas dengan harga terjangkau

2. GAMBARAN USAHA

Konsep usaha penulis adalah dengan berbagi resep kecantikan dari penulis sendiri dengan cara menjual masker yang sehari-hari penulis buat dan pakai sendiri. Lokasi yang direncanakan untuk pembuatan masker adalah rumah penulis sendiri. Usaha ini tidak memerlukan tempat yang luas untuk dijalankan, dengan begitu usaha ini memanfaatkan media sosial untuk pemasarannya.

Masker yang akan dipasarkan berbentuk bubuk dengan campuran bubuk Charcoal dan Gelatin sapi yang Halal dan aman untuk dikonsumsi ataupun di pakai untuk dunia kecantikan. Penulis membeli bubuk Charcoal dan Gelatin sapi dari produsen yang sudah terpercaya.

Penulis membuat campuran Charcoal dan Gelatin sendiri, masker yang sudah penulis buat nantinya hanya di pasarkan seberat 20 gram perbungkus masker. Penulis hanya membutuhkan 1 karyawan untuk admin Online Shop sekaligus membantu penulis untuk mengemas barang.

Penulis menjual semua masker ke semua daerah dengan menggunakan ekspedisi Wahana yang dikenal kemurahan ongkos kirim ke Jabodetabek. Namun, dengan ekspedisi yang penulis tentukan hal ini tidak menutup kemungkinan untuk para pelanggan memilih ekspedisi pengiriman yang mereka inginkan. Penulis menyerahkan ekspedisi pengiriman sesuai dengan kepercayaan pelanggan jika memang pelanggan tersebut tidak menyetujui untuk dikirim ekspedisi pengiriman via Wahana.

3. ASPEK PEMASARAN

3.1 Segmentasi, Targetting dan Positioning

3.1.1 Segmentasi

Segmentasi adalah pembagian pasar menjadi beberapa kelompok pembeli yang berbeda yang mungkin memerlukan produk atau marketing mix yang berbeda pula. Segmentasi pasar bertujuan agar segmentasi yang telah dilakukan tepat sasaran. Segmentasi pasar perlu diperhatikan beberapa variabel, yaitu :

1. Segmentasi geografis Holalani Peel Off Mask Charcoal berada di daerah yang cukup strategis dengan tempat ekspedisi pengiriman ataupun daerah yang dikenal masyarakat sekitaran Depok untuk melakukan Cash On Delivery (COD) hal ini memudahkan penulis untuk menjalankan bisnisnya. Rumah penulis tempati untuk menjalankan bisnisnya berada sangat dekat dengan jalan raya bogor.
2. Segmentasi demografis Holalani Peel Off Mask Charcoal lebih kepada para remaja, pelajar, ibu rumah tangga maupun pria yang mempunyai masalah komedo di wajahnya.
3. Segmentasi psikografis adalah masyarakat menyukai perawatan wajah yang bersifat alami dan aman digunakan.
4. Segmentasi perilaku adalah masyarakat memberi apresiasi positif karena Holalani Peel Off Mask Charcoal terbuat dari bahan alami yang ampuh membersihkan komedo di wajah.

3.1.2 Targetting

Holalani Peel Off Mask Charcoal menargetkan remaja, pria atau wanita yang mempunyai masalah komedo di wajahnya dan biasa dengan Online Shop atau COD.

3.1.3 Positioning

Positioning dari Holalani Peel Off Mask Charcoal adalah menjadikan Charcoal Mask sebagai produk perawatan wajah yang diminati karena keampuannya dan dapat bersaing dengan produk lain dengan mengunggulkan daya rekatnya untuk membersihkan komedo.

3.2 Strategi Pemasaran Perusahaan Terhadap Pesaing

Salah satu strategi pemasaran adalah bauran pemasaran (marketing mix). Aspek dalam bauran pemasaran harus saling mendukung agar tujuan pemasaran dapat tercapai sesuai dengan pencapaian sasaran.

3.2.1 Produk (Product)

Dalam proses pembuatan Holalani Peel Off Mask Charcoal , menggunakan Charcoal yang berkualitas dengan membeli Charcoal dari produsen pertama charcoal di Indonesia. Gelatin yang digunakan untuk daya rekatnya berertifikat halal dan merupakan gelatin sapi yang aman di konsumsi. GAMBAR PRODUK



3.2.2 Harga (Price)

Harga yang ditawarkan oleh Holalani Peel Off Mask Charcoal adalah Rp 17.000/bungkus.

3.2.3 Promosi (Promotion)

- a. Social Networking Promosi yang dilakukan Holalani Peel Off Mask Charcoal adalah dengan memperkenalkan masker ini kepada masyarakat yang ada di manapun melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, Whatsapp, dan Line.
- b. Endorse salah satu promosi yang dilakukan oleh penulis dengan cara memunta orang terkenal (selebgram) untuk mempromosikan produk dengan cara memberikan produk tersebut secara gratis.

3.2.4 Placement

Lokasi pembuatan Holalani Peel Off Mask Charcoal akan dilakukan di daerah Jalan Raya Bogor RT 003 RW 002 Cimanggis Depok. Lokasi ini dipilih, karena lokasinya yang cukup strategis dengan ekspedisi pengiriman dan mudah dijangkau oleh masyarakat jika ingin melakukan COD.

3.3 Analisis SWOT

3.3.1 Keunggulan (Strenght)

- a. Harga Leker Rainbow terjangkau sehingga dapat dibeli oleh semua kalangan.
- b. Tempat usaha yang strategis dekat dengan jalan raya dan tempat pengiriman barang
- c. Kualitas produk terjaga, dengan bahan baku tanpa pengawet dan bertahan hingga 3 bulan.
- d. Harga yang ditawarkan terjangkau
- e. Menggunakan tempat produksi yang steril.
- f. Pelayanan pelanggan yang baik
- g. Belum ada pesaing dengan jenis yang sama

3.3.2 Kelemahan (Weakness)

- a. Produk tidak tahan lama karena tidak menggunakan pengawet.
- b. Untuk memakai langsung diwajah konsumen harus membuatnya menjadi cair terlebih dahulu sehingga tidak praktis.

3.3.3 Oppurtunities (Peluang)

- a. Bisnis baru.
- b. Perhatian konsumen muda terhadap produk yang alami dan berkualitas.

3.3.4 Thearts (Ancaman)

- a. Pesaing bisnis masker jenis Peel Off lainnya.
- b. Merek atau brand pesaing lebih terkenal.

4. ASPEK ORGANISASI DAN MANAJEMEN

4.1 Organisasi dan Sumber Daya Manusia

1. Nama usaha : Holalani Peel Off Mask Charcoal
2. Jenis usaha : Home Industry
3. Alamat usaha : Jalan Raya Bogor RT 003 RW 002 Depok
4. Nama pemilik : Annisaa Kusuma Rani Fasha
5. Status pemilik di usaha : Pemilik usaha

4.2 Perijinan Perijinan

Merupakan hal yang sangat penting dan harus di utamakan, karena dengan ijin usaha dapat berdiri dan dapat diakui keberadaanya dengan pihak-pihak yang bersangkutan. Usaha ini termasuk usaha rumah tangga maka izinusaha yang dilakukan adalah melalui rukun tangga setempat dan apabila berkembang dan maju maka usahaa ini akan membuka sebuah gerai yang memerlukan izin usaha. Dalam membuat izin usaha untuk membuka suatu usaha perizinan yang dibutuhkan hanya surat izin tempat usaha (SITU) dan surat izin usaha perdagangan (SIUP)

5. ASPEK PRODUKSI

5.1 Pemilihan Lokasi Usaha

Pemilihan lokasi usaha yang dipilih oleh Peel Off Mask Charcoal berada di jalan Raya Bogor RT 003 RW 002 Cimanggis Depok, Lokasi tersebut adalah rumah penulis sendiri yang sangat strategis dengan jalan raya dan tempat pengiriman barang.

5.2 Proses Produksi

Proses produksi keripik pisang coklat yang digunakan oleh Peel Off Mask Charcoal, yaitu:

1. Siapkan alat-alat dan bahan-bahan untuk membuat masker
2. Cuci alat untuk membuat masker dengan sabun mandi
3. Keringkan alat tersebut dengan tisu
4. Masukkan Charcoal ke dalam baskom lalu masukan Gelatin dengan perbandingan 50 : 50
5. Aduk hingga kedua bahan tersebut merata
6. Masukkan masker kedalam kemasan
7. Timbang masker hingga beratnya mencapai 20 gram

5.3 Tenaga Produksi

Tenaga produksi merupakan peranan penting dalam membantu proses pembuatan keripik pisangcoklat. Usaha Peel Off Mask Charcoal memiliki tenaga produksi dimana penulis sendiri yang memproduksi Peel Off Mask Charcoal.

5.4 Mesin dan Peralatan

Tabel 1 Mesin dan peralatan

NO	Mesin dan Peralatan	Keterangan
1	Baskom	Untuk mengolah masker

2	Sendok Pengaduk Kue	Untuk mengaduk masker
3	Kemasan	Untuk mengemas masker
4	Timbangan	Untuk menimbang berat masker

6. ASPEK KEUANGAN

6.1 Pembiayaan

Tabel 2 Biaya tetap (50 kali produksi)

Nama	Jumlah	Harga
Kuota Internet	1	Rp. 100.000
Gaji Karyawan	1	Rp. 500.000
Peralatan		
Wadah/ Baskom	1	Rp. 10.000
Sendok Pengaduk Kue	1	Rp. 5.000
Timbangan	1	Rp. 85.000
Total		Rp. 700.000

Tabel 3 Biaya Variabel

Nama Bahan	Jumlah	Harga
Charcoal	1000 gram	Rp. 610.000
Gelatin	1000 gram	Rp. 160.000
Sachet Matte/ Kemasan	100 pcs	Rp. 90.000
Stiker Produk	100 pcs	Rp. 80.000
Jumlah		Rp. 940.000

6.1.1 Biaya Per Produksi dan Biaya Per Unit

1. Biaya tetap yang dibutuhkan 1 kali produksi adalah Rp.
 $700.000 : 50 \text{ kali} = \text{Rp. } 14.000$
2. Biaya Variabel yang dibutuhkan untuk 1 kali produksi adalah
 $\text{Rp. } 940.000 : 10 \text{ kali} = \text{Rp. } 94.000$
3. Total biaya produksi yang dikeluarkan per produksi Rp. 14.000
 $+ \text{Rp. } 94.000 = \text{Rp. } 108.000$
4. Biaya per unit adalah Total Biaya Produksi dalam 1 kali
produksi : jumlah produk yang dihasilkan
 $\text{Rp. } 108.000 : 10 \text{ buah masker} = \text{Rp. } 10.800$

6.1.2 Harga Per Unit

1. Biaya per unit adalah Rp. 10.800, keuntungan yang diharapkan sebesar 50%
2. Keuntungan 50% adalah, $50\% \times \text{Rp. } 10.800 = \text{Rp. } 5.400$
3. Harga per unit = Biaya per unit + Keuntungan = $\text{Rp. } 10.800 + \text{Rp. } 5.400 = \text{Rp. } 16.200$, Maka ditetapkan harga 1 unit masker sebesar Rp. 17.000

Modal Awal

Modal awal = Total Biaya Tetap + Biaya Variabel untuk 1 kali produksi

$$= \text{Rp. } 700.000 + \text{Rp. } 94.000$$

$$= \text{Rp. } 794.000$$

6.2 Analisis Titik Impas (Break Even Point)

Analisis Titik Impas (Break Even Point)

1. BEP harga = Total biaya produksi 1 kali produksi : produksi
= Rp. 108.000 : 10 unit = Rp. 10.800

Harga jual per unit (BEP harga + Keuntungan 50%)

Rp. 10.800 + Rp. 5.400 = Rp. 16.200/ Rp. 17.000

2. BEP produksi = Total biaya produksi untuk 1 kali produksi : Harga per unit

= Rp. 108.000 x Rp. 17.000

= 6,3 unit, atau 7 unit.

Jadi, untuk mencapai titik impas maka masker yang harus terjual sebesar 7 unit dengan harga per unit adalah Rp. 17.000

6.3 Analisis Keuntungan

Analisis Keuntungan

1. Pendapatan = masker yang terjual x harga jual
= 10 X Rp. 17.000 = Rp. 170.000

2. Total biaya produksi dalam 1 kali produksi = Rp. 108.000

3. Keuntungan = Pendapatan – Total biaya produksi
= Rp. 170.000 – Rp. 108.000 = Rp. 62.000

Jadi, keuntungan yang diperoleh dengan menjual 10 masker dengan harga Rp. 17.000 per bungkus dalam 1 kali produksi adalah Rp. 62.000

DAFTAR PUSTAKA

- Alfathurrijal, dkk (2017). *Bisnis Plan CHIPS CAU COKLAT*. Universitas Negeri Jakarta
- Ammy (2017) *8 Manfaat Arang Aktif*, Diakses pada 2 April 2018 dari www.hellosehat.com
- Fadiati, A., & Purwana, D. (2011). *Menjadi wirausaha sukses*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Purwana, Dedi & Hidayat, N. (2016). *Studi Kelayakan Bisnis*. Jakarta: PT Rajagrafindo Persada.
- Purwana, D., & Wibowo, A. (2017). *Pendidikan Kewirausahaan di Perguruan Tinggi*. Yogyakarta: Pustaka pelajar